

## Detente i Silicon Valley



Uttrykket 'som en bombe' er utslitt – men passer perfekt: Bildene av Suns Scott McNealy og Microsofts Steve Ballmer i gemyttlig omgang med utveksling av presanger. Helt uventet. Som en bombe. Det umulige har skjedd, "HELL JUST FROZE OVER", som en amerikansk kommentator så lakonisk repliserte.

Erkefiendene fremfor noen, Sun og Microsoft, Scott McNealy og Bill Gates, har sluttet fred. McNealy og Ballmer kjenner hverandre fra oppveksten i Chicago, men har naturlig nok verken vært venner eller hatt omgang de siste 15 årene. Noen tett omgang blir det neppe i fremtiden heller, men nå kan de i alle fall snakke sammen. De to selskapene har avsluttet alle sine juridiske prosesser – med antitrust-søksmål, kontraktsbrudd, beskyldninger om tyveri av teknologi og så videre. Sakene har gått inn i og ut av det amerikanske rettssystemet siden 1997, med få avklaringer underveis. Hva har skjedd?

Den korte varianten av forklaringen kan sammenstilles i fire ord: Penger, problemer, tid og marked – i tilfeldig rekkefølge. Alle er like viktige og må være med for at det skal være mulig å forstå helheten.

**Penger:** Microsoft betaler nærmere 2 milliarder USD – et substansielt beløp for de fleste, ikke minst Sun, som nylig annonserte et betydelig tap og store avsetninger i tilknytning til en nedbemanning med 3.300 personer. For Microsoft, som har over 60 milliarder USD i banken og fortsatt tjener milliardbeløp hvert eneste kvartal, blir beløpet for lommerusk å regne. I realiteten en lav pris å betale for å få ro – juridisk og markedsmessig – til å konsentrere seg om andre utfordringer.

**Problemer:** Om økonomien er aldri så forskjellig, har de to selskapene problemer hver på sin kant. Nedbemanningen forteller sitt om situasjonen hos Sun, som ikke har vært flinke nok til å omstille seg i takt med markedet. Hvor bra produktene er, spiller liten rolle dersom de er ute av synk med hva markedet oppfatter som sine behov. Sun har vært gjennom slike 'kriser' tidligere, og har kommet ned på bena, i strid med ekspertenes spådommer. Det samme kan skje igjen, og fordelene med å flytte all konsentrasjon fra juridiske til markedsmessige utfordringer er innlysende. For Microsofts vedkommende er problemene av samme art, om enn mindre synlige. Konkurransen fra Linux og Apple inntar voksende proporsjoner, samtidig med at selskapets stadig endrede lisensbetingelser har satt store deler av markedet i harnisk. Lojale kunder leter etter alternativer, like mye på grunn av priser og betingelser som på grunn av produktene sine egenskaper.

**Tid:** Juristene har levd godt på Microsoft og deres utallige motstandere i amerikanske og utenlandske rettssystemer siden 1997, mens de praktiske resultatene av prosessene har vært magre. Gang på gang har vi fått demonstrert at lover og retterganger går for sakte og ikke er i stand til å oppfange og løse de utfordringene det strides om. Denne manglende synkroniseringen og de magre resultatene er klare indikasjoner på at rettssystemet ikke kan løse slike problemer. Dessuten er det et faktum at konfliktene som regel blir historiske lenge før de blir løst. Problemstillingene går ut på dato i den forstand at skadene er faktiske og ikke kan rettes når rettskraftige dommer eventuelt foreligger. Nå har begge

**Mellvik-Rapporten**® utkommer 11 ganger i året og utgis av:  
Team Mellvik as  
Postboks 54 Holmenkollen  
NO-0712 Oslo  
Telefon 22 14 26 47  
Telefaks 22 49 35 98  
Org.nr. NO 966989351 MVA

Ansvarlig redaktør:  
**Hanne Mellingen**  
Fagansvarlig:  
**Helge Skrivervik**  
Korrektur:  
**Kari Mellingen**

Epost: [info@mellvik.no](mailto:info@mellvik.no)  
URL: [www.mellvik.no](http://www.mellvik.no)  
**ISSN 0804-9386**

Særtrykk tilbys, ettertrykk og kopiering forbudt.

Se baksiden for informasjon om abonnement og bestilling av tidligere utgaver.

Mellvik-Rapporten er et registrert varemerke tilhørende Team Mellvik as.

selskaper tydelig bestemt seg for å konsentrere innsatsen om fremtiden i stedet for å kjempe om snøen som falt i fjor.

**Marked:** Sun har levert mange av teknologiene vi omgir oss med til daglig, men har – med tallrike paralleller til Apple – ikke alltid vært flink til å utnytte dem. Selskapet fremstår som en slags ‘siste Mohikaner’ i det generelle IT-markedet, selvforsynt med alt fra prosessorarkitektur via operativsystemer til brukermiljø og utviklingsmiljø. Det er ikke innlysende at denne strategien kan overleve, og selskapet har behov for å regruppere troppene. Markedet har talt.

Microsoft har interessant nok tilsvarende taktproblemer i forhold til markedet, men av andre årsaker. Vi har allerede nevnt lisenser, og håndteringen av en ny markedssituasjon der nye vinder blåser og ikke kan dikteres eller stoppes, er en fremmed situasjon for programvare-giganten.

I overenskomsten mellom de to selskapene inngår konkrete planer om å samordne teknologier som skal og må spille sammen for ‘å være akseptable for markedet’. Det er ingen grunn til å tvile på at dette samordningsarbeidet vil gi positive resultater. At selskapene skal inngå et bredere samarbeid er imidlertid en fjern drøm, som ei heller er ønskelig sett fra markedets side. Vi trenger konkurranse, og Sun har siden 80-tallet vært både en verdifull innovatør og en korreks til Microsoft.

Fredsslutningen er indikativ for en ny holdning til Microsoft i Silicon Valley, hvor innstillingen helt siden 80-tallet har vært at selskapet er “AN IMITATOR AND A PREDATOR THAT FREELY BORROWED THE VALLEY’S BEST IDEAS AND ADDED THEM TO ITS PRODUCTS”, som new York Times nylig formulerte det. “DID MICROSOFT DO WRONG? OF COURSE. BUT THE WHEELS OF THE LEGAL SYSTEM GRIND TOO SLOW TO SOLVE PROBLEMS IN THE TECHNOLOGY SPACE” sier den kjente fremtidsforskeren Paul Saffo. Det er med andre ord ikke tilgivelse, men aksept av virkeligheten som ligger til grunn for forandringen. Erkjennelsen av at selskapet ikke kan styres eller stoppes med loven i hånd, har sunket inn. Konsentrasjonen flyttes over på mer produktive metoder – hvorav utnyttelsen av stemnings- og teknologiskifter i markedet er et viktig element. Derfor er freden nyttig for alle parter, ikke minst for markedet.

Oslo, 11. april 2004

